UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos

Materia: EMPRENDIMIENTO
Código: CJU0067
Paralelo: A
Periodo : Marzo-2021 a Julio-2021
Profesor: ACOSTA ANDRADE TEODORO HERNANDO
Correo electrónico: tacosta@uazuay.edu.ec

Nivel: 8

Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo:		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
4				4

Prerrequisitos:

Código: CJU0002 Materia: ADMINISTRACION ORGANIZACIONAL

2. Descripción y objetivos de la materia

Emprender en el siglo 21 impera el desarrollar capacidades de análisis de ideas, análisis de oportunidades, análisis de entornos, análisis de riesgos y análisis de costos beneficios en un proceso, de emprendimiento hacia una propuesta objetiva a la creación de nuevas empresas que fortalezcan y solvente el crecimiento económico del país; así como desarrollar habilidades emprendedoras en los alumnos con el fin de generar nuevos modelos de negocios.
El curso de Emprendimiento está diseñado con la finalidad de interiorizar en el alumno el proceso de transformación de una idea creativa en una oportunidad rentable de negocios a largo plazo y motivarle a enfrentar y vencer las prácticas empresariales comunes, todo esto bajo un enfoque de negocios globales y de alto nivel de competencia y competitividad.
Los temas a ser desarrollados en los contenidos de esta asignatura le permiten al estudiante adquirir la base teórico- práctica para estructurar planes de negocio técnicamente elaborados y de acuerdo a la realidad del mercado en el cual se vaya a desarrollar el emprendimiento.

3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

01.	**INTRODUCCION AL EMPRENDIMIENTO**
01.01.	Diagnostico actual de las Mipymes, su importancia y apoyo a través del COPCI, análisis (2 horas)
01.02.	Porqué crear su propia empresa, Características de los emprendedores, la empleabilidad vs el emprendimiento (2 horas)
02.	**EL INICIO DE LA AVENTURA: LA FORMULACIÓN DE LA IDEA**
02.01.	Fuentes de ideas y detección de necesidades, la planificación para la optimización de recursos, proyección de tendencias mundiales (2 horas)
02.02.	la I + D + i, análisis del paradigma de la T grande, el caso de innovación de LEGO, los negocios virtuales, el benchmarking y su proceso (2 horas)
02.03.	El cambio de la matriz productiva, el Plan Nacional de Desarrollo, la Agenda Zonal de Desarrollo, programas de emprendimiento con apoyo gubernamental (2 horas)
02.04.	Alternativas asociadas al emprendimiento: La asocitividad, el cluster, asociación empresarial, el joint venture, la franquicia, la compra de empresas, el outsourcing, empresas temporales, (2 horas)

02.05.	La compra vs la producción, el industrial, comerciante o broker, elementos básicos a cumplir, taller de definicón de ideas (4 horas)
03.	**EL PLAN DE NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIEMIENTO**
03.01.	Concepto del plan de negocios internacional, objetivo, características, etapas, metodología y elementos del plan de negocios, el análisis de actividades, proyectos y programas. El análisis del entorno: análisis local, regional y global, modelo de análisis (2 horas)
04.	**EL ESTUDIO DE MERCADO COMO EJE DEL PLAN DE NEGOCIOS**
04.01.	Concepto, metodología, objetivos del estudio de mercado internacional, Técnicas de investigación de mercados: técnicas cualitativas y cuantitativas, Determinación de fuentes de información: fuentes secundarias y fuentes primarias (2 horas)
04.02.	Análisis de mercado externos, determinación de la segmentación del mercado, el universo y la muestra, Leyes de la economía de mercado: oferta y demanda, histórica, proyectada y del proyecto, Determinación del mix de mercado internacional (6 horas)
05.	**EL ESTUDIO TÉCNICO**
05.01.	Concepto, metodología, objetivos del estudio técnico, la función de producción, determinación del proceso de producción, análisis de alternativas internacionales, determinación de los recursos necesarios en el proyecto, tamaños óptimos en equipos nuevos y (2 horas)
05.02.	Las inversiones, Infraestructura, macro y micro localización óptima, los mejores lugares para producir, la maquinaria, consideraciones técnicas, los cuellos de botella y la teoría de las restricciones (2 horas)
05.03.	Los costos y gastos: materias primas, mano de obra y CIF, gastos, desarrollo y promoción de un prototipo (2 horas)
05.04.	Desarrollo y promoción de un prototipo (6 horas)
06.	**ESTUDIO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA**
06.01.	La filosofía empresarial, la misión y visión, los valores, el análisis FODA cruzado y su relación con el desarrollo del emprendimiento (2 horas)
07.	**EL PLAN FINANCIERO - ECONÓMICO**
07.01.	Concepto, metodología, objetivos del estudio técnico, construcción de indicadores (2 horas)
07.02.	Cálculo de costos: de producción, administración, ventas, financieros, Cálculo de la inversión total: fija y diferida (2 horas)
07.03.	Fundamentos sobre el capital de trabajo y el punto de equilibrio (2 horas)
07.04.	El FNE, Fundamentos sobre métodos de evaluación TIR, VAN, ROI y el payback, financiamiento en la administración global de tesorería (6 horas)
08.	**GESTION DE LOS PLANES**
08.01.	La gestión de los recursos, La organización de empresas a nivel internacional (2 horas)
08.02.	Los gestión ambiental, gestión de riesgos, los tipos de riesgos (2 horas)
09.	**LOS PROYECTOS DE COOPERACIÓN**
09.01.	Análisis de programas de cooperación y convocatorias internacionales (2 horas)
09.02.	Caso presentación de un proyecto bajo la modalidad de la CEPAL (6 horas)

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
ac. Instrumentar, documentar y realizar los planes de apoyo al comercio internacional que generen los organismos gubernamentales	
-Comprender la estructura de un Plan de Negocios a fin de elaborar propuestas para aprovechar oportunidades en el mercado internacional.	-Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos
af. Aprovechar los beneficios que se puedan generar a través de un acuerdo de integración	
-Identificar oportunidades de mercado en el contexto global.	-Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos
ag. Conocer las diversas teorías y principios que explican las relaciones económicas internacionales	
-Asimilar los conceptos básicos de las relaciones comerciales en el ámbito internacional.	-Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos
ah. Generar propuestas de cooperación que beneficien a entidades públicas y privadas	
-Entender cuáles son los elementos a considerar para presentar ideas y propuestas para ser ejecutadas por empresas.	-Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos
an. Analizar las oportunidades de negocio que se generan en un entorno global cambiante	

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
-Evaluar oportunidades en el mercado priorizando las alternativas.	-Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos

ao. Conocer los aspectos básicos de los mercados financieros internacionales y sus instrumentos de inversión

-Revisar los conceptos y metodología de operación de los mercados financieros internacionales.	-Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos

ar. Brindar las herramientas necesarias para cumplir con un proceso de internacionalización de un producto, marca o empresa

-Desarrollar propuestas para negociación en mercados internacionales en función de ventajas sustentables en el tiempo.	-Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Trabajos prácticos - productos	Aporte 1	EL ESTUDIO DE MERCADO COMO EJE DEL PLAN DE NEGOCIOS, EL ESTUDIO TÉCNICO, EL INICIO DE LA AVENTURA: LA FORMULACIÓN DE LA IDEA, EL PLAN DE NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIEMIENTO, EL PLAN FINANCIERO - ECONÓMICO, ESTUDIO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA, GESTION DE LOS PLANES, INTRODUCCION AL EMPRENDIMIENTO, LOS PROYECTOS DE COOPERACIÓN	APORTE DESEMPEÑO	4	Semana: 3 (29/03/21 al 01/04/21)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Aporte 2	EL ESTUDIO DE MERCADO COMO EJE DEL PLAN DE NEGOCIOS, EL ESTUDIO TÉCNICO, EL INICIO DE LA AVENTURA: LA FORMULACIÓN DE LA IDEA, EL PLAN DE NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIEMIENTO, EL PLAN FINANCIERO - ECONÓMICO, ESTUDIO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA, GESTION DE LOS PLANES, INTRODUCCION AL EMPRENDIMIENTO, LOS PROYECTOS DE COOPERACIÓN	APORTE DESEMPEÑO	2	Semana: 8 (03/05/21 al 08/05/21)
Proyectos	Aporte 3	EL ESTUDIO DE MERCADO COMO EJE DEL PLAN DE NEGOCIOS, EL ESTUDIO TÉCNICO, EL INICIO DE LA AVENTURA: LA FORMULACIÓN DE LA IDEA, EL PLAN DE NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIEMIENTO, EL PLAN FINANCIERO - ECONÓMICO, ESTUDIO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA, GESTION DE LOS PLANES, INTRODUCCION AL EMPRENDIMIENTO, LOS PROYECTOS DE COOPERACIÓN	APORTE DESEMPEÑO	4	Semana: 19-20 (19-07-2021 al 25-07-2021)
Proyectos	Examen	EL ESTUDIO DE MERCADO COMO EJE DEL PLAN DE NEGOCIOS, EL ESTUDIO TÉCNICO, EL INICIO DE LA AVENTURA: LA FORMULACIÓN DE LA IDEA, EL PLAN DE	EXAMEN FINAL ASINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (19-07-2021 al 25-07-2021)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
		NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIEMIENTO, EL PLAN FINANCIERO - ECONÓMICO, ESTUDIO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA, GESTION DE LOS PLANES, INTRODUCCION AL EMPRENDIMIENTO, LOS PROYECTOS DE COOPERACIÓN			
Resolución de ejercicios, casos y otros	Examen	EL ESTUDIO DE MERCADO COMO EJE DEL PLAN DE NEGOCIOS, EL ESTUDIO TÉCNICO, EL INICIO DE LA AVENTURA: LA FORMULACIÓN DE LA IDEA, EL PLAN DE NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIEMIENTO, EL PLAN FINANCIERO - ECONÓMICO, ESTUDIO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA, GESTION DE LOS PLANES, INTRODUCCION AL EMPRENDIMIENTO, LOS PROYECTOS DE COOPERACIÓN	EXAMEN FINAL SINCRÓNICO	10	Semana: 19 (19/07/21 al 24/07/21)
Proyectos	Examen	EL ESTUDIO DE MERCADO COMO EJE DEL PLAN DE NEGOCIOS, EL ESTUDIO TÉCNICO, EL INICIO DE LA AVENTURA: LA FORMULACIÓN DE LA IDEA, EL PLAN DE NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIEMIENTO, EL PLAN FINANCIERO - ECONÓMICO, ESTUDIO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA, GESTION DE LOS PLANES, INTRODUCCION AL EMPRENDIMIENTO, LOS PROYECTOS DE COOPERACIÓN	SUPLETORIO ASINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (19-07-2021 al 25-07-2021)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Examen	EL ESTUDIO DE MERCADO COMO EJE DEL PLAN DE NEGOCIOS, EL ESTUDIO TÉCNICO, EL INICIO DE LA AVENTURA: LA FORMULACIÓN DE LA IDEA, EL PLAN DE NEGOCIOS EN EL PROCESO DE EMPRENDIEMIENTO, EL PLAN FINANCIERO - ECONÓMICO, ESTUDIO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA, GESTION DE LOS PLANES, INTRODUCCION AL EMPRENDIMIENTO, LOS PROYECTOS DE COOPERACIÓN	SUPLETORIO SINCRÓNICO	10	Semana: 19 (19/07/21 al 24/07/21)

Metodología

Sesiones sincrónicas vía zoom para presentaciones, discusiones, trabajos en equipos para la resolución de casos y actividades asincrónicas que consisten en desarrollo de casos y proyectos

Criterios de Evaluación

Comprensión, análisis y aplicación de conceptos en la gestión de emprendimiento

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Rafael Alcaraz Rodríguez	Mc Graw Hill	Emprendedor de éxito: guía de planes de necocios	2001	

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Russell Jenifer	Norma	Solo para emprendedores	2000	
orge Antonio Palao Castañeda; Gomez	Palao Editores	Cómo ser un empresario exitoso - Diez claves para ser un empresario de éxito	2009	
Alexander Osterwalder Yves Prigneur		Generacion de modelos de negocios	2011	

Web

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Alejandro Schnarch	Mc Graw Hill	Nuevo Producto. Creatividad, Innovación y Marketing	2005	

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 15/03/2021

Estado: Aprobado